

## Termékinnováció a hazai életbiztosítási piacon a nemzetközi tendenciák tükrében

### *Life Insurance Product Innovation in Hungary in the Light of International Trends*

---

#### Összefoglalás

---

Magyarországon – a nemzetközi összehasonlítások alapján – az életági kockázati biztosítottság alacsonynak tekinthető. A unit-linked alapú megtakarítási termékek hazai felfuttatását követően az életbiztosítási termékfejlesztés a 2000-es években lelassult, a külföldi termékinnovációk csak korlátozott mértékben jelentek meg a hazai piacon. Ebben a jelenségben keresleti és intézményi korlátok egyaránt szerepet játszanak. A kínálat gyengességét elsősorban a járadék típusú termékek marginális elterjedtségének esetében érezzük. Az európai tapasztalatok alapján a változó annuitásos termék terjedését várjuk a hazai piacon.

#### Summary

---

*In Hungary life risk insurance is relatively low by international standards. After the boom of unit-lined product, in 2000's the life product innovation slowed down, foreign product innovation was channeled into Hungary only to a limited extent due to demand-side and institutional factors. We see some weakness on the supply-side because of the marginal share of life annuities. Based on European experiences we expect the spread of various annuity products in Hungary.*

---

<sup>1</sup> Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete, Biztosításfelügyeleti Főosztály, osztályvezető.

<sup>2</sup> AEGON CEE B.V., Magyarországi Fióktelep, régiós kontrollor.

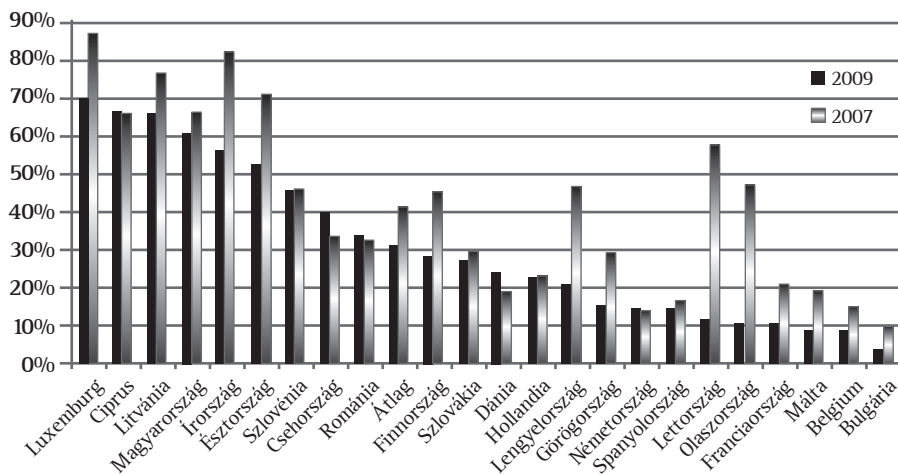
A jelen cikk a szerzők nézeteit tartalmazza, nem tekinthető egyik intézmény hivatalos álláspontjának sem.

Köszönettel tartozunk Dr. Banyár Józsefnek, Bodnár Katalinnak és Pintér Juditnak a hasznos észrevételeikért és segítségükért. A fennmaradó hibákért kizárólag a szerzőket terheli a felelősség.

## I. Bevezetés

A hazai biztosítási piac és azon belül az életbiztosítások penetrációja (díjbevétel / GDP) a hazai gazdasági fejlettségi (GDP) szintjének megfelelő<sup>3</sup> (Molnár at al., 2011). Az élet – nem-élet ági megoszlás tekintetében a hazai élet ág valamelyest már elmarad az európai átlagtól (50% szemben az EU15 60%-ától). Az élet ági termékszerkezet azonban mind a nyugat-európai, mind más közép-kelet európai országok tekintetében élesen különbözik: a befektetési egységhez (unit linked, UL) kötött termékek itthon meghatározó részt képviselnek. Az életbiztosítási díjbevételből az UL aránya a válság hatására Európa szinte visszaesett (átlagos értéke 42%-ról 32%-ra), bizonyos elmozdulás volt megfigyelhető a hagyományosabb biztosítások felé. Magyarország esetében ez a visszaesés mérsékeltebb volt, 5 százalékponttal 61%-ra csökkent ez az arány (lásd 1. sz. ábrát.). Az UL részesedés alapján a hazai piac a jól ismert nemzetközi privátbanki központokhoz áll közel. Így összességében a tényleges életági (kockázati) biztosítottság alacsonynak tekinthető.

1. sz. ábra: életbiztosítási díjbevételből az UL részesedése



Forrás: EIOPA/CEIOPS

Magyarországon az ezredfordulón kezdődött az UL termékek tömeges térnyerése<sup>4</sup>; azóta lényeges – a piaci szerkezetet befolyásoló – termékinnovációról nem beszélhetünk. Az UL termékek felfutásával párhuzamosan a vegyes életbiztosítások jelentős mér-

<sup>3</sup> 2009-ben a hazai díjbevétel a GDP 3,2%-a volt, míg a főleg fejlettebb EU országokat tömörítő EU15 átlaga 5,1% volt (forrás: OECD). A régi, vagy EU15 országok a következők: Ausztria, Belgium, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Luxemburg, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország.

<sup>4</sup> Az első UL terméket 1997-ben vezette be az ING Biztosító és azonnal nagyon népszerűvé vált. Pár éven belül szinte minden életbiztosító termékínálatában megjelentek az UL termékek.

tékben teret vesztek. A kockázati életbiztosítások (halálesetre, keresőképtelenségre szóló) díjbevételének a bővülése a piac egészének növekedési ütemét meghaladta, részarányuk enyhén növekedett. A kockázati életbiztosítások gyakran (jelzálog)hitelezési feltételeként szerepeltek, azonban a hitelezési tevékenységhez visszaesését követően is növekedett a biztosítók ebből származó díjbevétele, elsősorban az indexálásoknak köszönhetően. A hazai járadékbiztosítási üzletág egy nagyon alacsony (pár Mrd Ft-os tartalék) szinten stagnál már hosszú évek óta. Bár több biztosítónak vannak ilyen termékei, ezek azonban nem igazán aktívak. Az új járadéktartalékok döntően a nem-életági biztosítási szerződések alapján keletkeznek.<sup>5</sup>

1.sz. táblázat: Hazai életbiztosítási termékszerkezet az éves díjbevétel alapján

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Díjbevétel növekedési ütem 2010/2002
Vegyes életbiztosítás	56%	54%	55%	43%	33%	25%	28%	28%	24%	-7%
Befektetési egységekhez kötött életbiztosítás	35%	37%	36%	46%	58%	66%	62%	61%	66%	313%
Halálesetre szóló életbiztosítás	3%	3%	4%	3%	3%	3%	4%	4%	4%	241%
Járadékbiztosítás	3%	3%	2%	2%	1%	1%	2%	1%	1%	-29%
Baleset és betegség kiegészítő biztosítások	NA	NA	NA	4%	4%	3%	3%	4%	4%	56%
Egyéb életbiztosítás	2%	2%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	313%
Élet üzletág összesen	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	24%

Megjegyzés: baleset és kiegészítő biztosításkora, csak 2005-től van elkülönített adatszolgáltatás.  
Forrás: PSZÁF

A hazai biztosítási szektorra a leányvállalati struktúra a jellemző. A szektor szereplőinek döntő része nagy nemzetközi, elsősorban európai, biztosítók leányvállalata. Ez a struktúra elméletileg nagymértékben meg tudná könnyíteni – a csoporton belüli know-how transzferen keresztül – a külföldön sikeres termékek hazai bevezetést.

A vizsgálatunk elsődleges célja, hogy összefoglalja a 2000-es évek végén tapasztalható nyugat-európai életbiztosítási termékfejlesztési tendenciákat, értékelje ezen fejlesztések hazai piaci lehetőségeit és ismertesse fő korlátait.

A cikk felépítése a következő: a II. fejezet az életbiztosítások egy lehetséges elméleti csoportosítását mutatja be. Ezt követően, a III. fejezetben, a 30 legnagyobb európai biztosító csoport közül a hazai leányvállalattal rendelkező csoportoknak<sup>6</sup> az elmúlt években megfigyelhető termékinnovációt vizsgáljuk a II. fejezetben bemutatott csoportosításra támaszkodva. A cikket a következtetések levonásával zárjuk (IV. fejezet).

<sup>5</sup> Például kötelező gépjármű felelősség biztosítás alapján a baleseti rokkantság miatt fizet a biztosító járadékot az ügyfélnek.

<sup>6</sup> AEGON, Allianz, Aviva, AXA, BNP Paribas Assurance, Generali, Groupama, ING, Munich Re (Ergo), Uniqa, Vienna Insurance, Talanx/Hannover Re.

---

## II. Életbiztosítások csoportosítása

---

Nincs igazán általánosan elfogadott csoportosítása az életbiztosításoknak. A hazai és a nemzetközi szakirodalomban meglehetősen sok csoportosítási ismerv található. (Banyár, 2003) Termékfejlesztési célból célszerű valamilyen ügyfélszükségletből kiindulni. Az általunk alkalmazott csoportosítás ezt kombinálja a biztosítási eseménnyel.

Az ügyfélszükségletek alapján az életbiztosítások a következő három fő csoportba sorolhatóak be:

1. *Kockázatok elleni pénzügyi védelem:* Az erre irányuló életbiztosítások célja, hogy a családfő halála, vagy munkaképességének tartós sérülése esetén az örökösökről való gondoskodás, vagy a hitel-visszafizetés fedezete biztosítva legyen. A vállalkozások esetében az ilyen biztosítások a kulcsszemélyek elvesztésének pénzbeli kompenzációját célozzák meg. Hosszú élet esetén pedig az erre specializálódott biztosítások a hosszabb élettel növekvő megelőzetési és egészségügyi kiadások fedezését célozzák meg.
2. *Tőkefelhalmozása és megőrzése:* A hosszabb távú pénzügyi megtakarítási célok (pl.: nyugdíjas korra, gyermekek oktatási költségeire) elérésére specializálódott életbiztosítási termékek gyakran az adóelőnyöket kihasználva rugalmas, diverzifikált, esetleg garanciákat is tartalmazó befektetéseket tartalmaznak.
3. *Tőkefelélése és transzfere:* Idetartoznak az időskori rendszeres jövedelmet, járadékot biztosító, vagy a tőke utódokra öröklését célzó életbiztosítási termékek<sup>7</sup>.

A fenti igények lekövetik az ügyfél életciklusát, életkorral együtt változnak. Ugyanakkor a kockázatok (bár eltérő típusúak) elleni védelem mindhárom korosztály számára fontos. A fiatalabb korosztály általában nem rendelkezik, vagy negatív a pénzügyi megtakarítása (például hitelből történt lakásvásárlás esetén).<sup>8</sup> A középkorú korosztályra a tőkefelhalmozás a jellemzőbb. A tőkefelélés pedig az idősebb korosztályok jellemzője. A fentiek alapján egy öregedő társadalomban fontos a kockázatok elleni védelem és felértékelődik a tőkefelhalmozás és a kiszámítható tőkefelélés (biztos idős kori megelőzetés) biztosítása. Egyben ez azt is jelenti, hogy a biztosítások befektetési eleme hangsúlyosabbá válik.

A másik általunk használt csoportosítási szempont a biztosítási esemény szerinti:

- A. *Kockázat bekövetkezése:* hasonló a vagyon- és balesetbiztosításokhoz, amelyek kár esetén fizetnek. A biztosítás a biztosított halála (vagy tartós keresőképtelensége) esetén egyösszegű (vagy járadék) kifizetést garantál egy előre meghatározott időszakon belül. Ugyanakkor nem biztosít élethosszig tartó kifizetést vagy egyéb megtakarítást. Ha a káresemény nem következik be a biztosítás időtartama alatt, akkor a biztosítás ellenszolgáltatás nélkül szűnik meg.
- B. *A határidős életbiztosítások* valamilyen életkor el-, vagy el nem éréséhez kapcsolódnak.

---

<sup>7</sup> Az életbiztosítás nem része a hagyatéknak, azt kikerülve örökösödési illeték nélkül kerülhet az utódokhoz a kívánt vagyon.

<sup>8</sup> Ezért ebben a korban nagyobb problémát jelenthet egy váratlan elhalálozás, mert életbiztosítás nélkül a hátramaradottakra jobb esetben alig marad valamilyen vagyon, rossz esetben pedig csak adósság.

---

B1: Előre meghatározott életkor elérése: a biztosítónak csak akkor kell fizetnie, ha a biztosított az előre meghatározott életkort megéli. Az *elérési biztosítás* alapvetően egy egyszerű megtakarítási termék, egyben az ügyfél hosszú élet kockázata ellen is véd (ha az idősebb kort megéli, legyen megtakarítása). Az elérési biztosítás fontos elméleti típus, de a gyakorlatban önállóan ritkán nyújtják.

B2: Sokkal gyakoribb az ún. *vegyes életbiztosítás*, mely megtartja a megtakarítási célt, emellett haláleseti biztosítást is magába foglalja, vagyis egy kockázati és egy tiszta elérési biztosítások keveréke. A vegyes elérési életbiztosítás egyik típusának tekinthető az ún. term-fix. Itt a biztosított halálakor az egyösszegű kifizetés helyett a biztosító „átvállalja” a szerződés lejáratáig a rendszeres díj fizetését a megtakarítási részhez. Így lejáratkor az előre tervezett megtakarítás mindenképpen a kedvezményezett rendelkezésére fog állni. A vegyes elérési biztosítás másik altípusa az egész életre szóló (whole life) kockázati életbiztosítás, mely mindenképpen a biztosított halálával, tehát kifizetéssel ér véget<sup>9</sup>, ezért egy megtakarítási elemet is magában foglal. Az amerikai piacon elterjedtek a whole life termékek. A termék fejlődése során jellemzőiben egyre rugalmasabbá váltak (universal life), majd megengedték a biztosítás mögötti befektetések közötti választás lehetőségét is (variable universal life).

B3: *Járadék*: A biztosított, amíg él (életjáradék), vagy egy meghatározott időtartamig rendszeres pénzügyi bevételt kap. A szolgáltatás a biztosított halálával szűnik meg. Az életjáradék (a garanciaidő<sup>10</sup> nélküli) technikai értelemben elérési biztosítások sorozataként is felfogható. A rendszeres kifizetés, az előre meg nem határozott elérési életkor, illetve a lehetséges garanciaidő miatt a vegyes életbiztosítástól élesen eltérő termék és kockázati jellemzőkkel bír.

## Tradicionális vs unit-linked (UL) vegyes és járadékbiztosítások

Az UL itthon termékként van inkább definiálva, bár ez inkább befektetési módszer, illetve a befektetési kockázatok megosztásának módját jelenti. Az UL lehet az alapja a vegyes és a járadékbiztosításoknak egyaránt, illetve egyazon szerződés megengedheti a kétfajta befektetési módszer közötti átváltást. A tradicionális biztosításoknál a biztosító maga kezeli közvetlenül a befektetéseket, melyek a biztosítóhoz tartoznak, ezek pénzügyi kockázatát a biztosító futja. A nyereségrészesedéses szerződés esetében a garantált kamaton felüli befektetési nyereségen a biztosító osztozik az ügyféllel. Az UL estében a kötvénytulajdonos választja ki befektetési eszközöket, a piaci kockázatokat közvetlenül a kötvénytulajdonos futja. A befektetéseken elért hozam teljesen a kötvénytulajdonost illeti meg. A tőke vagy hozamvédett UL-ek esetén általában a mögöttes alap befektetési stratégiája (pl.: bankbetét és opcióvétele) biztosítja a tőke, vagy hozamvédelmet. A tőke és hozamgaranciánál pedig maga a biztosító (vagy más harmadik személy) garantálja a teljesítést.

---

<sup>9</sup> Ezért ezt az életbiztosítási típust lehet a kockázati biztosítás altípusának is tekinteni.

<sup>10</sup> Elhalálozás esetén is fizet a biztosító a garancia időtartama alatt.

2.sz. táblázat: hagyományos élettermékek csoportosítása és a piaci innovációs irányok (szürke téglalapokban)

Tradicionalis biztosítások →	A) Tiszta kockázati életbiztosítás	B) Határidős életbiztosítás		
Ügyfélszükséglet		B1) Elérési	B2) Vegyes	B3) Járadékbiztosítás
1. "Védelem,, a kockázatoktól	A biztosított halála (tartós munkaképtelensége) esetén kifizetés, a biztosítás határozott időre szól.	Ügyfél hosszú élet kockázata ellen véd	A biztosított halála esetén egy összegben fizet ki  Garantált egyösszegű kifizetés plusz nyereségreszesedés + adóelőny	Ügyfél hosszú élet kockázata ellen véd
2. Tőkefelhalmozás, ill. megőrzése	egyes korosztályokra fókuszáló termékek	Egyszerű megtakarítási termékek, jellemzően adókedvezményrel	UL alapú termék átgondolása	
			Egyetemes élet termék nagy flexibilitással	
			Rövid távú befektetési termék	
3. Tőkefelélés, ill. transzfer			A kifizetés formája lehet járadék formájú is	Határozott idejű vagy élethosszig tartó járadékfizetés Változó annuitás
Befektetési folyamat	Nem jelentős → → → Jelentős			

3.sz. táblázat: Tradicionalis vs UL összevetése

termék/jellemzők	tradicionalis	UL
Ki alakítja a befektetési stratégiát?	Biztosító	Ügyfél
Kié a megtakarítás, ill. annak kockázata?	Biztosító	Ügyfél
Kié a hozama?	Garantált kamat az ügyfélnek, e fölötti hozamok esetén megosztás	Teljes egészében az ügyfélé

### III. Nyugat-európai tendenciák

A meghatározó nemzetközi biztosítási csoportok többségének stratégiája alapján az európai piac (és benne Magyarország) az egyik legvonzóbb élet és nyugdíjbiztosítási piac a világon. A háború utáni nemzedék (ittthon a Ratkó korszak) nyugdíjba vonulása, a gyorsan öregedő népesség és növekvő átlagos életkor, az állami rendszerek szűkülő

---

---

ellátási szintjei, a magas szintű gazdasági fejlettség és pénzügyi megtakarítások, illetve a piac egészének mérete miatt tömegesen felértékelődik az olyan termékek iránti kereslet, mely a hosszú élet pénzügyi kockázataira (megélhetési és egészségügyi kiadások) nyújt biztosítást.<sup>11</sup> Nyugdíjas korban egy nyugdíj melletti addicionális jövedelem egyre kevésbé csak egy „jó ha van”, egyre inkább egy kötelező elemmé válik. A piacon jelentős potenciális kereslet (társadalmi igény) van kialakulóban, melyet a kínálatnak le kell tudnia követni. (Bourlard, 2010)

A következőkben az elmúlt években tapasztalható meghatározó európai termékfejlesztési tendenciákat mutatjuk be, melyek – a 2. számú táblázat csoportosítása alapján – mindhárom alap ügyfélszükségletet érintik:

- Tőkefelélés: változó annuitásos termék megjelenése Európában (III.1. fejezet);
- Tőkefelhalmozás: a válság hatására az UL alapú megtakarítási termékek átdolgozásra kerültek (III.4. fejezet) és a rövid távú befektetés termékek jobban elterjedtek (III.3. fejezet); egyetemes élet termékek rugalmas feltételekkel teret nyertek (III.5. fejezet);
- Kockázatok elleni védelem: egyes korosztályokra fókuszáló termékek terjednek, kiemelten az idős kori pénzügyi kockázatok elleni védelmet biztosító, illetve fiatalokat megcélzó termékek (III.6. fejezet).

### III.1. Változó annuitásos termékek európai megjelenése

Az iparág a legnagyobb piaci innovációnak az ún. változó annuitásos (variable annuity, VA) terméket tekinti, mely egy UL alapú járadékbiztosítás valamilyen befektetési garanciával. A magyar piacon ezt a terméket inkább garantált UL-nek nevezik és a járadékrésze csak egy lejáratkori járadékbiztosítási opciót jelent az ügyfél számára, amit vagy lehív, vagy nem. Mivel a külföldi termékek esetén a kifizetési (járadék) rész hangsúlyosabb, illetve alapvetően a nemzetközi tapasztalatokra támaszkodtunk, ezért a cikkben a változó annuitás, VA elnevezést használjuk. Célja, hogy lehetővé tegye, hogy az ügyfél hasznot húzzon a tőkepiaci fellendülésből, de a visszaesés esetén részleges, vagy teljes védettséget élvezzen a tőkevesztéstől. Ezenkívül a tradicionális annuitásos termékekhez képest nagyobb ügyfélrugalmasságot enged meg, valamint az adózási előnyök (kamat- és árfolyamadó mentesség/kedvezmény) általában ugyanúgy érvényesek rá. Ez a termék az amerikai, majd a japán piacon jelent meg az 1990-es években. Japánból kiindulva az elmúlt 5-10 évben a fejlettebb ázsiai piacokat (Dél-Korea, Tajvan) már meghódították a VA termékek. A termékben foglalt garanciák a 2008-as válságban számos amerikai biztosítónak jelentős veszteséget okoztak. A tapasztalatok alapján a termékfeltételeket és a kapcsolódó kockázatkezelési gyakorlatot átalakították. A 2000-es évek végén pedig a VA megjelent egyes nyugat-európai országokban is. Elsősorban amerikai, vagy amerikai érdekeltséggel (tapasztalatokkal) rendelkező biztosítócsoportok (például

---

<sup>11</sup> Lásd például Andrew Moss, Aviva csoport vezérigazgatójának 2010-es nyilatkozatát: "We consider that Europe as a whole represents the largest and most attractive life and pensions market in the world, given its scale, the current level of savings and the opportunities created as the 'baby boomer' generation moves into retirement." <http://www.aviva.com/investor-relations/results-and-reports/results/2010/03-04/results-online/results-announcement/results-announcement/4/>

---

---

AEGON, Allianz, AXA, AVIVA, Generali, ERGO, ING, Talanx)<sup>12</sup> árusítják a VA termékeket nagyon hasonló stratégia mellett. Írországi biztosítótársaságuk alakítja ki a terméket és végzi a kapcsolódó pénzügyi fedezést. A terméket sokszor nem leányvállalataikon, hanem fióktelepeken keresztül, vagy határon átnyúló szolgáltatásként árusítják a nagyobb nyugat-európai országokban (Franciaország, Németország, Olaszország, Spanyolország, UK)<sup>13</sup>. Az EIOPA felmérése szerint bár a termék magas növekedési rátával rendelkezik (évi 20-30%), a teljes európai élet ági tartalékállományból a részesedése 2010-ben még csak 4% körüli volt (EIOPA, 2011). Ugyanakkor egyes nagy biztosítócsoporthoz (például AXA) új üzletéből már jelentős aránnyal képviseli magát a VA. Az európai elterjedés mellett szól:

- Az európai ügyfelek kockázatterékenyebbek, ezért a garanciák iránti fokozottabb igény;
- Az európai piacon kevés termék koncentrál az „50+”-os korosztályra;
- Nagy megtakarítási állományok állnak rendelkezésre, így könnyen méretgazdaságossá lehet tenni a terméket;
- Általában adókedvezmények kapcsolódnak a nyugdíj-előtakarékossági termékekhez;
- A pénzügyi kultúra az eddigi erőfeszítések következtében lassan, de növekszik, így a fogyasztók egyre inkább képesek megérteni ezeket a komplexebb termékeket.
- Az ügyfelek jobb tájékoztatását előíró európai szabályok is fejlődnek. A biztosítói megtakarítási termékek nem tartoztak a szektorális alapú MiFID rezsim<sup>14</sup> alá. Ezt a hiányosságot Packaged Retail Investment Products (PRIPs) direktíva kívánja kezelni, mely a szerződés előtti tájékoztatási kötelezettségre és az értékesítési gyakorlatok szabályozására (világos benchmarkok meghatározásával) irányul a csomagolt lakossági befektetési termékek esetében, így az UL alapú termékek nagy részét is lefedi.
- A nyugat-európai pozitív tapasztalatokat követően várható, hogy a VA termékek a mi régiókban is elterjednek. A termék eddig csak a legnagyobb közép-kelet európai, a lengyel piacon (AVIVA legjelentősebb szereplő) mutatott jelentősebb növekedést. Magyarországon az ING Biztosító vezette be az első ilyen terméket<sup>15</sup>, bár a válság miatt visszaesett az értékesítése.

---

12 Példaként: az AEGON csoport egyik stratégiai céljai a VA termékek európai terjedésének felgyorsítása. 2005-ben jelentek meg vele az európai piacon az amerikai tapasztalatokat felhasználva Írországon alakították ki a terméket, az amerikai globális fedezési technikákra támaszkodva, innen terjesztik az angol, francia és holland piacon. A többi európai országba történő bevezetését is tervezik. <http://www.aegon.com/Documents/aegon-com/Investors/AI-conference-June-2011/2011-06-21-Strategy.pdf> Európában az Allianz először 2008-ban a német piacon vezeti be a VA-t, majd ezt követte Franciaországban és Olaszországban. <http://www.allianzdeutschland.de/presse/news/2008-08-05-2.html>

13 A legnagyobb szereplők a fő piacokon a következők: Franciaország – AXA, AEGON, Allianz; Németország – AXA, Allianz, Generali, ERGO, Canada Life, Swiss Life, Basler; Olaszország – Allianz; Spanyolország – AXA, Allianz, ING, Generali, Metlife; UK – AXA, AEGON, Metlife; Belgium – ING. (Bourlard, 2010)

14 A pénzügyi eszközök piacairól szóló 2004/39/EK (a továbbiakban: MiFID) és annak végrehajtási irányelve (2006/73/EK bizottsági irányelv), valamint végrehajtási rendelete (1287/2006/EK bizottsági rendelet) együttesét nevezzük MiFID rezsimnek.

15 Kronosz Garantált Eurós Jövedelem nevű terméke.



---

## A VA termékek fő jellemzői

A VA termékek UL alapúak (döntően egyszeri, de vannak rendszeres díjasak), amelyek tőke, ingatlan, vagy árupiaci befektetést tartalmaznak az ügyfél számára vonzó várható hozammal. Ezt további két tényezővel teszik ígéreteesebbé:

1. A befektetés kifizetése valamilyen rendszeres tervezhető jövedelem (pl.: annuitás) formájában történik.
2. Egy, vagy több garanciát is tartalmaz, melynek fő típusai (GMxB-ék) gyakoriság sorrendjében (%)<sup>16</sup> a következők (EIOPA, 2011):
  - 72%: GMDb (guaranteed minimum death benefit): halál esetére szóló garantált minimális kifizetés a kedvezményezettnek;
  - 39%: GMAB (guaranteed minimum accumulation benefit): Ezeket gyakran nyugdíj-előtakarékossági termékként értékesítik, úgy hogy az aktív kori havi befizetések alapján nyugdíjba vonuláskor egy garantált minimális felhalmozott tőkét biztosítanak, kedvező tőkepiaci teljesítmény mellett pedig jóval a fölötti hozamra lehet számítani<sup>17</sup>;
  - 28%: GMWB (guaranteed minimum withdrawal benefits): halasztott, vagy azonnal kezdődő; egy időszakra, vagy élethosszig szóló (lifetime GMWB) jövedelem-áramlás biztosítása, ahol az időszaki kifizetés minimuma a befizetett prémium százalékában van meghatározva (általában a fizetett díj 5-7%-a).
  - 20%: GMIB (guaranteed minimum income benefit): meghatározott időtartamig vagy élethosszig (lifetime GMIB) szóló előre meghatározott minimális, vagy azt meghaladó (befektetés teljesítményétől függően) jövedelem, melynek kifizetése előre meghatározott életkorban kezdődik;

A termékek fontos jellemzője, hogy a befektetési hozamra vonatkozó garancia külső, azaz nem a befektetési politika garantálja, hanem az ügyfél egyedi befektetési pozíciójára építi rá a biztosító a fedezeti technikát. A kockázatkezelés a makro (portfólió szintű) pénzügyi fedezés helyett mikro (ügyfélszintű) felé tolódik el, ugyanis a termékek flexibilitása miatt az egyes ügyfélpozíciók jelentősen eltérnek.<sup>18</sup> A garanciáért a biztosító az ügyféltől (egyedileg megállapított) díjat kér.

Ezek a termékek nagyobb pénzügyi kockázatokat hordozhatnak a biztosító számára, mint például egy UL, vagy hagyományos járadék termék. Az ügyfelek között (portfo-

---

<sup>16</sup> A százalékos értékek a gyakoriságot jelölik. Mivel egyszerre több garancia is választható, ezért a százalékok összege meghaladja a 100%-ot.

<sup>17</sup> 1997-ben vezette be az AXA az „Accumulator” nevű termékét az amerikai piacra. Az ottani sikerek alapján 2006-ban Európában elkezdtek árulni az „Accumulator”-hoz hasonló terméket, a „TwinStar”-t, amelyet Európában elsőként a német piacon vezettek be, majd a belga és svájci piacon is megjelentek a termékkel. <http://www.axa.com/en/news/2006/0584d1fGrqxNI34ACHt1.aspx> Az AXA tapasztalatok alapján például a Swiss Life kialakított a hasonló nevű és tartalmú termékét a „Champion Duo”-t. <http://www.swisslife.ch/sch/fr/home/individuals/productssolutions/economize/exchange/championduo.html> De hasonló elnevezésű és tartalmú termékkel – „Twotrust” – rendelkezik a Talanx csoport is. A Groupama „Duo Gagnant”, illetve „PleinEpargne” termékei is ebbe a kategóriába sorolhatóak. <http://en.groupama.com/products-and-brands/insurance-of-the-person/saving-and-retirement/savings-retirement-/@/article.jsp?id=1830>

<sup>18</sup> A befektetési alapkezelés és a garancia kezelése elkülönül. Az ügyfél kiválasztja, hogy milyen eszközökbe, eszközkategóriába (kockázati szintbe) kíván befektetni (az UL-től eltérően szűkebb körű az alapok közötti befektetési választás a hatékonyabb fedezés érdekében), majd eldönti, hogy milyen típusú garanciát kíván (GMXB). Ezt követően a biztosító kiszámítja, hogy a garanciáért mennyi díjat kér.

---

---

lió alapon) a biztosító pénzügyi kockázata nem csökkenthető.<sup>19</sup> A garanciák lejáratára és komplexitása általában meghaladja a piacon elérhető likvid opciókat. Így a termékek pénzügyi fedezési technikája (pl.: dinamikus és nagy mennyiségű tőkepiaci ügyleteken keresztül)<sup>20</sup> és az ebből fakadó nagyobb működési kockázat növeli a biztosító kockázatait. Ugyanakkor a tradicionális termékekkel összevetve, melyek minden évben egy előre meghatározott technikai kamatot garantálnak, a VA-nál a garancia lejáratára (pl.: GMAB-nál), vagy egy előre meghatározott időtartam utánra vonatkozik, mely csökkenti a garancia értékét, illetve tőkekövetelményét.

A nem pénzügyi kockázatok (halálozás, hosszú élet, törlés) a megfelelő árazással és ügyfelek közötti diverzifikációval megfelelő szinten tartható. Ezek technikája megegyezik a tradicionális termékeknel használttal.

Az üzletághoz speciális szakmai ismeret, nagy IT kapacitás, megfelelő vállalatirányítás szükséges. Feltételezhetően a fentiek miatt a biztosítócsoportok a terméket központilag alakítják ki és kezelik, Európa szerte csak eladási pontokat hoznak létre, helyi termékfejlesztés nélkül.

### III.2. Tradicionális termékek átmeneti megerősödése

Nyugat-európai piacon megfigyelhető, hogy a bankbetétek, illetve a tradicionális és UL életbiztosítások között a kereslet megoszlása a kamatszint és tőkepiaci teljesítménytől függően változik. Ennek a keresleti átváltásnak a meglétét a 2008-as válság is igazolta.

Tőkepiaci fellendüléskor – főleg ha a kamatszint is alacsony – megfigyelhető a magasabb hozamot produkáló UL alapú termékek térnyerése. Gyenge, vagy negatív tőkepiaci környezetben a kereslet ellenkezőleg a biztonságosabb, relatíve magas garantált hozamokat (garantált technikai kamatot) nyújtó tradicionális életbiztosítási termékek felé mozdulnak el. Ez az ügyfélmagatartás egyébként prociklikus-hatású a tőkepiacra nézve. Egyes hibrid termékek – hozamvédett vagy garantált UL – célozzák a két életbiztosítási termék előnyeit ötvözni. Végül alacsony kamatkörnyezetben és gyenge tőkepiaci teljesítmény mellett a kereslet a likvid, inkább banki, betéti termékek felé mozdul el.

A 2008-as válságot megelőzően Európa szerte az UL alapú termékek térnyerése volt a jellemző a viszonylag hosszan tartó tőkepiaci fellendülésnek köszönhetően. A válság hatására, 2008-2009 folyamán, az UL termékek jelentős visszaesésével párhuzamosan a tradicionális, alacsony pénzügyi kockázatú, életbiztosítási termékek előtérbe kerültek az alacsony kamatkörnyezetből kifolyó banki betéti termékek versenye mellett (CEIOPS, 2008, 2009). Erre a környezetre a biztosítók termékfejlesztése egyrészt a banki termékekhez hasonló irányba (lásd a III.3. fejeztet), másrészt az UL termékek átdolgozása (lásd a III.4. fejeztet) felé mozdultak el.

---

<sup>19</sup> Az ügyfelek felé vállalt pénzügyi kockázatok összeadódnak. Minden kötvénytulajdonos az áreséstől kívánja védeni magát, a biztosító kockázata növekszik, ha a részvényárfolyamok és a kamatláb csökken, illetve volatilitásuk nő. Ilyen környezetben a fedezés költsége is megnövekszik.

<sup>20</sup> Alternatív megoldásként a biztosító a kockázatokot viszontbiztosíthatja, illetve valamilyen befektetési banktól megveheti a komplex pénzügyi terméket.

---

---

Magyarországon 2009 év végére (2007-hez viszonyítva) az UL díjbevétel drasztikusan visszaesett (-25%), ezt azonban nem követte – a magas kamatkörnyezet ellenére – a egyes életbiztosítások fellendülése, sőt ezeknél is jelentősen csökkent a díjbevétel (-10%). A válság első időszakában a háztartások a leglikvidebb eszközök, a készpénz és bankbetét felé fordultak. Így összességében a háztartások pénzügyi megtakarításain belül a biztosítások (tartalékállomány) aránya 2007-2010 időszakban 7% körül stagnált a 2000-es évek lassú térnyerése után. (MNB, 2011)

### III.3. Rövid távú befektetési termék, a bankbetét alternatívája

A pénzügyi válság alatt, a banki versenyre adott válaszként a biztosítók a banki betéti termékekhez hasonló – biztonságos, rövid távú – új megtakarítási termékkel jelentek meg a német (pl.: ERGO, Talanx biztosítók) és az olasz piacon. Franciaországban már régebb óta léteznek ilyen termékek. Előnye a biztosítók számára, hogy egy alacsony kamatszint és gyenge tőkepiaci teljesítménnyel jellemezhető időszakban, amikor az ügyfelek inkább a rövid banki termékek felé fordulnának, a biztosítók meg tudják tartani az ügyfeleiket. Normál piaci időszakban pedig a termék felhasználható arra, hogy az ügyfél a lejáró életbiztosítások kifizetéseit a biztosítónál tartsa, amíg azok újra befektetésre, vagy felhasználásra nem kerülnek.

A termék fő jellemzői a következők<sup>21</sup>:

- Rövid távú befektetés életbiztosítási kockázat nélkül;
- Negyedévre / félévre / évre rögzített változó kamatozású eszköz;
- Lehet egyszeri, vagy rendszeres befizetésű;
- Havi pénzkivétel is lehetséges;
- Negyedévenkénti felmondási lehetőség;
- Egyszerű online értékesítés.

A termék hátránya a viszonylag alacsony marzsa, illetve hogy nem védi törlési díj, szemben egy hagyományos biztosítással, így volatilisabb állományokat eredményez.

A termék, egyszerűsége ellenére, nem jelent meg a magyar piacon.<sup>22</sup> A biztosítók rövid távú termékként – a magasabb befektetési kockázatait és költségeit ellenére – az egyszeri díjas UL termékeket kínálják a hazai piacon.

---

<sup>21</sup>Lásd például a német ERGO biztosító csoport népszerű ERGO Direkt Maxi-Zins termékét. A csoporthoz tartozó KarstadtQuelle Lebensversicherung AG biztosító 2008-as éves díjbevételének 30%-a ebből a termékből származott. Ez a termék egy rendszeres havi megtakarítási számla. Az elhelyezendő minimális összeg 500 euró, havi minimálisan 50 eurót kell utalni a számlára (a megtakarításnak és a havi utalásnak van felső határa). Magas (2-3%-os euró kamat), ERGO által garantált (félévre/évre) hozamot tartalmaz, melynek jóváírása havi. Költségmentes a számlanyitás és számlavezetés. Az ügyintézés formája online. A szerződésnek nincs fix lejárata. Negyedévente, ha a havi átutalásokat nem törlik és a minimális befizetett összeg eléri az 500 EUR-t, akkor automatikusan meghosszabbodik a szerződés. Rugalmasan felvehető a számláról a megtakarítás. <http://www.tarifometer24.com/geldanlagen/monatsgeldanlage-mit-zinsgarantie/8812/http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/en/us/?assetID=1245184718180>

<sup>22</sup>Egyes UL termékeknél 100% bankbetétet tartalmazó eszközalap választható. Például a K&H Biztosító Zrt. egyes eszközalapjai teljes mértékben a K&H Banknál lekötött bankbetéteket tartalmaznak. De ezt külön termékként a K&H Biztosító Zrt. nem értékesíti.

---

### III.4. UL termékek átgondolása

A biztosítói hosszú távú megtakarítási termékek változatlanul nagy jelentőségűek, melyet adózási előnyök is támogatnak (kamatadó, személyi jövedelemadó kedvezmény hosszú távú megtakarítások vállalásánál<sup>23</sup>). Alapvetően két irányban folyt az UL alapú megtakarítási termékek fejlesztése az európai piacon:

- A válság hatására valamilyen védelmet tartalmazó, de mégis UL alapú hibrid termékek<sup>24</sup> erős térnyerése volt megfigyelhető. Ennek egyik fajtája a biztosítói garanciával rendelkező, már ismertetett, GMAB típusú VA termék. A másik fajtája tőzsdei és árupiaci indexet (indexed linked), vagy valamilyen árfolyamot követő befektetés, mely negatív árfolyam teljesítmény esetére tőkevédelemmel van kiegészítve<sup>25</sup>;
- Az UL termékek a banki vagyongazdálkodási üzletág felé mozdulnak el<sup>26</sup>:
  - tehetősebb ügyfelekre specializált termékek kialakítása,
  - szofisztikált befektetési lehetőségeket kínálata: nagyszámú befektetési lehetőség;
  - jobban személyre szabottak: rugalmas befizetési és kivételi lehetőségek, az ügyfélnek joga van évente átváltani garantált kamatú megtakarítás és UL között.

A fenti termékinnovációs tendenciák részben már megjelentek a hazai UL termékeknél. A tőke megőrzésére azonban elsősorban a védelmet és nem a tényleges garanciát tartalmazó termékek terjednek a hazai piacon.

### III.5. Egyetemes élet termék nagy rugalmassággal (variable universal life)

Az amerikai piacról induló termékfejlesztési tendencia, mely az egész életre szóló (whole life) biztosítás termékjellemzőit kívánja rugalmasabbá tenni, hogy a változó, az emberi életciklustól függő ügyféligényekhez jobban tudjon igazodni, ezek ne okozzák a biztosítás megszűnését. A termék felfogható egy rugalmas nyugdíjprogramnak is, mely ki van egészítve haláleseti és egyéb kockázati biztosítással, így egyben lefedi mindhárom alap ügyfélszükségletet. A termék fő jellemzői a következők:

- Megtakarítási szakaszban:
  - Rugalmas befektetési lehetőség kínál, mely lehet garantált technikai kamatú, nyereségrészesedéses, vagy UL alapú;

---

<sup>23</sup> Magyarországon az életbiztosítások befizetett díjára igénybe vehető SZJA kedvezménye megszűnt.

<sup>24</sup> Jó példa erre az Allianz Rente IndexSelect nevű, 2007-ben bevezetett terméke, mely lock-in módszert használ. A Dow Jones Euro Stoxx 50 tőzszeindexhez kötődik. Pozitív havi eredmény esetén a teljesítmény jó részét jóváírják az ügyfélnek. Ha negatív, akkor azon hónap nettó eredménye 0, és negatív hozzáírás nem történik. Az ügyfél dönthet úgy is, hogy egy garantált éves kamatlábra vált és kilép a tőkepiacról. De a következő évben, ha kívánja, újra visszatérhet. Kockázati biztosítással kiegészíthető (pl.: rokkantság esetére) a termék. <http://www.allianzdeutschland.de/presse/news/news2007-07-03.html>

<sup>25</sup> Hazai példaként az Allianz Best Invest és Best Invest 2007 Nyár termékeket lehet felhozni. Más német biztosító – ERGO csoport – hazai leányvállalatainál (Victoria Életbiztosító és ERGO Életbiztosító) is megfigyelhető volt az indexed-linked termékek terjedése.

<sup>26</sup> Az Uniqa 2009-2010-es ausztriai sikerterméke a FlexSolution is egy ilyen hibrid termék, mely a tradicionális és UL biztosítás ötvözte számos kiegészítően választható kockázati komponenssel (rokkantsági, baleseti, rettegett betegségi, prémium mentesség munkaképesség estén). A befektetési politika teljesen rugalmasan módosítható a befizetett díj előre meghatározott része a garantált (lehet klasszikus nyereség-megosztásos, vagy külső tőkegaranciát tartalmazó), míg a másik része a magas hozampotenciálú befektetésekbe kerül (160 alaphoz választható a befektetési portfólió).

<http://reports.uniqagroup.com/2010/ar/group/processesproducts/lifeandcasualtyinsurance/flexsolution.html>

- Rugalmas díjfizetések lehetőségét nyújtja: bizonyos események, például lakás-vásárlás, vagy házasság figyelembe vehetőek a díjfizetésnél, így átmenetileg csökkenthető a rendszeres díj mértéke;
- Számos kockázati riderrel bővíthető (pl.: munkaképtelenség).
- Kifizetési szakaszban: választható több lépcsőben történő kifizetés.

Ezek a termékek főleg német területeken népszerűek. Hazai piacon nem elterjedtek (inkább csak elnevezésükben) ezek a termékek.

### III.6. Egyes korosztályokra fókuszáló termékek

Az egyes életciklusok eltérő kockázati és pénzügyi igényeire a biztosítók egyre inkább speciális termékekkel állnak elő az ügyféligenyek jobb kielégítése érdekében.

#### *Idős kori védelem*

A növekvő várható élettartam, az öregedő népesség miatt csökkenő állami társadalombiztosítási szolgáltatások és tradicionális családi struktúrák átalakulása<sup>27</sup> miatt a hosszú életkorral kapcsolatos pénzügyi kockázatok Európa-szerte emelkednek, melyek a következő költség kockázatokat hordozzák:

- orvosi költségek magasabb inflációja;
- rettegett (critical illness) és rutin betegségek és a hosszú ideig tartó ápolás (long-term care, mindennapi ápolás) költsége;<sup>28</sup>
- baleset és segítségnyújtás költsége.

A fenti megélhetési kockázatra a személyes megtakarítások sok esetben nem lesznek elegendőek, illetve a rokonokra is túl nagy terhet jelentenek. Az öreg kori szegénység és kiszolgáltatottság elleni felkészülés egyre fontosabbá válik.

A világ számos részében ezekre a kockázatokra a magán biztosítások már évtizedek óta széles körben elterjedtek. Nyugat-Európa legtöbb országában a korábbi széles állami társadalombiztosítási rendszer következtében csak az utóbbi években kezdenek megjelenni (pl.: Olaszország) a megtakarítási résszel is rendelkező egészségbiztosítások. A termékek fő jellemzői a következők<sup>29</sup>:

- Célközönség: 50-55 év fölöttieknek, élethosszig tartó szerződéssel;
- A megtakarítások menedzselése mellett a fentiekben felsorolt kockázatokra fókuszáló modulok választhatóak különböző szolgáltatási szintekkel.

Időskori pénzügyi védelemre specializálódott termékek még nem jelentek meg a hazai piacon.

<sup>27</sup> A gyerekek – amennyiben vannak – gondoskodására korlátozottan lehet számítani.

<sup>28</sup> A tisztán egészségügyi biztosítások önmagukban is gyors növekedésnek indultak a kontinentális Európában (Franciaország, Németország Spanyolország, Olaszország) is. Lásd például a francia kiegészítő egészségbiztosítási piacon a piacvezető Groupama sikertermékét, a „Santé Active”-ot. <http://en.groupama.com/products-and-brands/insurance-of-the-person/health-insurance/individual-health-insurance-@/article.jsp?id=1790> A biztosítók már az aktív korosztályt is megcélozzák, hogy tartós betegség esetén a megnövekedett orvosi költségek és a munkaképtelenség miatt lecsökkent jövedelmet kompenzálni tudják.

<sup>29</sup> Lásd például Generali Vivifuturo innovatív termékét az olasz piacon: <http://www.generali.com/6IDA8833-403A-4389-80CC-86C9DEDA14E2/FinalDownload/DownloadId-3958C04B843AD0E5A6C9D54A0D7CEA4E6IDA8833-403A-4389-80CC-86C9DEDA14E2/188862/2008-Sustainability-Report.pdf>

---

### Megtakarítási tervvel kombinált multi-kockázati termék fiatalok részére

A fiatalok ügyféligényekre fókuszáló termékek is terjedőben vannak. A termékek általában három fő részből állnak<sup>30</sup>:

- megtakarítási program;
- életbiztosítás: szülő halála esetén a gyerekek a kedvezményezettek;
- balesetbiztosítás és segítségnyújtási szolgáltatás.

Ennek egyik specializáltabb változata a gyerek- és tinédzserbiztosítás például Olaszországban és Ausztriában. Ezek a biztosítások egyrészt a tanulmányok időszakára egy megtakarítási programot jelentenek (akár egy tökebónuszt is garantálnak a kitűnő érettségi és diploma eredményekre), másrészt baleset és segítségnyújtási szolgáltatást is nyújtanak.

## **IV. Következtetések**

---

Nemzetközi összehasonlítások alapján a hazai életági kockázati biztosítotttság alacsonynak tekinthető. A unit-linked alapú megtakarítási termékek felfuttatását követően az életbiztosítási termékfejlesztés a 2000-es években lelassult. Az elmúlt években Nyugat-Európában tapasztalt termékinnovációk csak korlátozott mértékben jelentek meg a hazai piacon. Holott a szektor szereplőinek döntő része nagy európai biztosítók leányvállalata, mely elméletileg nagymértékben meg tudná könnyíteni - csoporton belüli know-how transzferen keresztül - a külföldön sikeres termékek hazai bevezetést. A fenti jelenségben intézményi, keresleti és kínálati korlátok egyaránt szerepet játszanak, ezek közül a legfontosabbakat - nem teljes körűen - az alábbiakban összefoglaljuk. Ezen tényezők részletesebb vizsgálata túlmutat a jelen cikk tartalmán, aktualitásuk következtében azonban további fontos kutatási témának tartjuk ezeket.

A piac általános korlátjának tekinthető, hogy a hazai háztartások hosszú távú viselkedésére a pénzügyi megtakarításokkal - beleértve a biztosításokat - szemben erősen a fogyasztást és lakásberuházást előnyben részesítő magatartás (Bethlendi, 2009); valamint a pénzügyi szolgáltatókkal (beleértve a biztosítókat) kapcsolatos bizalmatlanság és alacsony pénzügyi tájékozottság a jellemző.

A termékinnovációk terjedését nehezíti a biztosítói disztribúciós csatornák torzító hatása is. A független közvetítők önálló érdeke akadályozhatja egyes - például kisebb marzsú - termékek bevezetését és elterjedését.

Ugyanakkor a társadalmi-demográfia változások nem elhanyagolható potenciális keresletet gerjesztenek elsősorban az idős kori pénzügyi kockázatokat biztosító konstrukciók iránt. Ennek mértékét erősen korlátozza az állami nyugdíj- (beleértve özevygi- és ár-

---

<sup>30</sup> Lásd például Generali Primodomani termékét: <http://www.generali.it/generaliit/sezione.do?idItem=33145&idSezione=33144>

---

---

vajáradékot is) és egészségbiztosítási rendszer<sup>31</sup>. A jelenlegi állami társadalombiztosítási rendszer mellett, annak szolgáltatásait kiegészítő, megfelelő színvonalú szolgáltatást nyújtó, különböző kockázati biztosításoknak van piaci létjogosultsága a nyugat-európai példák alapján, mértékét viszont bekorlátozza a kereslet alacsony volta, így inkább csak egy részipiaci (főleg az egészségbiztosítás terén) lehetőségként jelenik meg.

A hazai tőkefelhalmozási termékek elterjedtnek tekinthetők az UL alapú termékeknek köszönhetően. A válság hatására a valamilyen védelmet tartalmazó UL termékek itthon is teret nyertek, a termékek rugalmasabbá váltak. Garantált minimális felhalmozott tőkét biztosító UL alapú termék (GMAB) bár már jelent meg a hazai piacon, de részesedése még marginális. A befektetési termékeknel a biztosítók erős – részben ár – versenyben vannak más pénz- és tőkepiaci szereplőkkel, mely korlátozza a növekedési lehetőségeiket.

A nyugat-európai tendenciákkal ellentétben a kifejezetten rövid távú, alacsony költségű és kockázatu befektetési termékek nem jelentek meg a hazai piacon. Holott elsősorban a nagyobb biztosítóknál érdemes lehetne az ügyfelek rövid távú megtakarításaira specializált termékek kidolgozása. Az addicionális jövedelem, az ügyfél szélesebb körű kiszolgálása mellett, a rövid források javítani tudnák a biztosítói likviditási helyzetét, segíthetik a likviditás menedzsmentet<sup>32</sup>. A bankszektorhoz képest a biztosítóknál versenyhátrányként jelentkezik, hogy a betétvédelmi rendszer nem terjed ki rájuk. Továbbá egy ilyen termék a biztosító banki stratégiai partnereivel konfliktushoz vezethet. Ugyanakkor az adóelőnyök (tartós megtakarítási számla) kiterjedhetnek rá. Továbbá bizonyos innovációval, például átlátható változó kamatozással (jegybanki alapkamathoz, vagy BUBOR-hoz kötött) a biztosító versenyt támaszthat a banki betéteknek.

A rugalmas egyetemes élet termék nagy előnye a biztosító számára a hosszú távú és a rugalmasságából fakadó viszonylag intenzív ügyfélkapcsolat, mely egyben lefedi mindhárom alapvető ügyfélszükségletet. Ugyanakkor egy stabil és pénzügyileg tudatos keresletet feltételez. Ezenkívül a három ügyféligényből kettőre a megtakarítási, illetve részben a kockázati igényekre már jól bejáratott termékek vannak a piacon. A fentiek miatt, véleményünk szerint, az egyetemes élet termékre csak korlátozott lehet a hazai piaci igény.

Míg a megtakarítások kialakítására viszonylag széles (nemcsak biztosítói) termékpaletta áll az ügyfelek részére. Addig a megtakarítások felhasználásra specializálódott – járadék típusú – termékek alig terjedtek el a hazai piacon, melyben véleményünk szerint a kínálat gyengesége is szerepet játszhat. A járadékok egy tradicionálisan biztosítói üzletág, így más szereplők – például bankok – versenye kisebb lenne ezen a területen.

---

31 Az állami egészségügyi rendszerben kötelező a részvétel: akik alacsony – vagy egyáltalán nem fizetnek – hozzájárulást, azoknak megéri részt venni a rendszerben. Akik magas hozzájárulást fizetésére vannak kötelezve, azoknak meg nem marad pénzügyi erejük egy plusz magánbiztosításra. Ugyanakkor az állami rendszerben megfelelő – akár magas – színvonalú szolgáltatáshoz is lehet jutni bizonyos „csúszó” pénzek felhasználásával. A tudatos ügyfél erre megtakarítással fel is tud készülni kiszorítva a magán kockázati biztosítást. Bár az állami szolgáltatás plusz csúszópénz kombináció sem tud egyelőre kiszámítható szolgáltatási színvonalat biztosítani.

32 A banki betéteknél megfigyelhető, hogy nagy mennyiségű lakossági betét esetén a betéteknek van egy mag állománya, amelyre a bank hosszú lejáratú stabil forrásként tekinthet.

---

---

A nyugdíjrendszer gyakorlatilag megszüntetett második pillére kifizetési szakaszába jutva jelentős piaci keresletet generált volna az ilyen termékeknek. Ugyanakkor a Ratkó korszak szülötteinek nyugdíjba vonulásával egy széles köre a nyugdíjasoknak csak viszonylag alacsony állami nyugdíjban fog részesülni, a megtakarításaik viszont alapot képezhetnek a járadék típusú termékeknek.

A változó annuitásos termék európai elterjedésének mozgatórugói a hazai piacon is működnek. A hazai lakosság elfogadja, illetve kedveli az euró alapú megtakarításokat, ezért nem szükséges forint alapú befektetéseket és fedezési technikákat kidolgozni. Így a fejlett piacon kidolgozott termékek viszonylag egyszerű adaptálással bevezethetők a hazai piacon. A fentiek és az európai tapasztalatok alapján a termék terjedését várjuk a hazai piacon.

---

#### Források

Banyár József (2003): *Életbiztosítás*. Aula kiadó, Budapest

Biztosítócsoportok honlapjai

Bethlendi, András (2009): *Consumption and saving of Hungarian households. The importance of credit market*. Acta Oeconomica 2009/1

CEIOPS (2008): *Report on financial conditions and financial stability in the European Insurance and Occupational pension fund sectors 2007 -2008*. May 2008

CEIOPS (2009): *Financial Stability Report 2009 Second half-yearly report*. December 2009

Bourlard, L.: (2010): *Variable annuities: Trends and perspectives? AXA hedging Services*. [http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Luxembourg/Local%20Assets/Documents/LFS%202020/lu\\_lfs2020s4\\_variableannuities\\_21062011.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Luxembourg/Local%20Assets/Documents/LFS%202020/lu_lfs2020s4_variableannuities_21062011.pdf)

EIOPA (2011): *Financial Stability Report 2011 First half-year report*. June 2011

EIOPA (2011b): *Report on Variable Annuities*. 5 April 2011

MNB (2011): *Az államháztartás és a háztartások előzetes pénzügyi számlái, 2011.I.negyedév*

[http://www.mnb.hu/Statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/xi-pusztamlak/mnbhu\\_hazt5](http://www.mnb.hu/Statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/xi-pusztamlak/mnbhu_hazt5)

Molnár Tamás – Rácz István – Regős Gábor (2011): *The Hungarian Insurance Market in an International Comparison*. [http://www.pszaf.hu/data/cms2307392/insurance\\_market\\_HUN.pdf](http://www.pszaf.hu/data/cms2307392/insurance_market_HUN.pdf)